

По каким параметрам происходит
выбор поставщика канцтоваров,
товаров для офиса и бумаги.

Практический кейс

Цель тендера или отбора

- Выбор наилучшего предложения;
- Привлечение лучших специалистов и компаний, способных оказать Организатору услуги на высоком профессиональном уровне.

Срок сотрудничества

- Единоразовая закупка, не подразумевающая заключение договора;
- Долгосрочный договор, предусматривающий поставку товаров партиями в течение определенного периода.

Региональная доставка и логистика

- Доставка осуществляемая поставщиком (своими силами и за свой счет);
- Доставка транспортными компаниями (третьи лица) за счет поставщика;
- Доставка транспортными компаниями (третьи лица), но за счет покупателя.

Стоимость товара

- Приемлемая цена;
- Соотношение цены-качества;
- Услуги входящие в стоимость – доставка, сборка, разгрузка, вывоз мусора и т.д.

Обратная связь

- Персональный менеджер;
- Сроки ответа на входящий запрос;
- Срок решения форс-мажорных обстоятельств.

Качество работы

- Общая информация, характеризующая деятельность поставщика;
- Данные по результатам выполнения договоров;
- Оценка использования продукции в производственном процессе.

Прочие бонусы

- Корпоративная скидка для сотрудников;
- Фиксированная скидка на весь ассортимент товаров не входящих в спецификацию договора;
- Брендирование.